

Presentazione dell'8^a edizione di



Incontro Nazionale con le Terze Parti dell'ICT

Ferrara Fiere, 19 e 20 maggio 2009



ICT Trade... la manifestazione dedicata al Canale

- ✍ ICT Trade nasce nel 2002 con l'obiettivo di creare un momento di incontro e confronto esclusivamente dedicato agli attori della Digital Technology: Opinion Leader, Esperti del Settore, Top Manager di Terze Parti e Vendor si confrontano in una "tre giorni" ricca di contenuti per riflettere, scambiare idee e cogliere opportunità di business
- ✍ Unico evento in Italia dedicato al Sistema d'Offerta della Digital Technology, ICT Trade vuole essere non solo "contenuto" ma "Fucina di Idee"
- ✍ Elemento cardine di ICT Trade è il sistema di incontri, formali ed informali, fra le Terze Parti ospiti della manifestazione e i Vendor presenti in qualità di sponsor
- ✍ Una fitta agenda di convegni, tavole rotonde e workshop arricchiscono l'evento e consentono ai partecipanti di approfondire e discutere sui temi chiave di mercato
- ✍ Le tematiche trattate emergono dalla conoscenza di SIRMI del mercato della Digital Technology, dal confronto con le parti e da un'analisi delle esigenze espresse dalle Terze Parti (e non solo dai Vendor)
- ✍ L'attività business è inframmezzata da occasioni di svago, momenti ludici e conviviali che favoriscono la relazione
- ✍ L'obiettivo è uno solo: favorire il confronto e lo scambio di esperienze, idee e programmi alla ricerca di opportunità di business e di nuove forme di collaborazione



ICT Trade è...

- ✍ Un momento di incontro e confronto sugli obiettivi comuni di Vendor e Terze Parti
- ✍ Una manifestazione esclusiva dedicata alla ICT Community che si ritrova, nella consueta ed accogliente cornice di Ferrara, per riflettere su modi nuovi di fare business e instaurare contatti utili per future collaborazioni
- ✍ Un format vincente basato su:
 - ✍ sistema di appuntamenti 1to1
 - ✍ programma di convegni, workshop e Tavole Rotonde
 - ✍ momenti conviviali e di relazione
 - ✍ accomodation gratuita per le Terze Parti ospiti della manifestazione
- ✍ Un modo per fare Sistema

ICT Trade...

- ✍ Non è una “tradizionale fiera” ICT: non si espongono prodotti ma si fa relazione
- ✍ Non è aperta: esclusivamente dedicata al Canale dell’ICT, vi si accede per invito nominativo
- ✍ Non è un ambiente dispersivo; non è un modello “per m²”

Comitato Organizzativo 2009:

✍ SIRMI SPA

- ✍ Organizzazione globale
- ✍ Sales
- ✍ Recruitment operatori del Trade
- ✍ Billing
- ✍ Coordinamento accoglienza
- ✍ Comitato organizzativo eventi

✍ Ferrara Fiere

- ✍ Logistica

✍ Comune di Ferrara

- ✍ Accoglienza da parte della Città

✍ Il Sole 24 Ore Business Media

- ✍ Strategic Media Partner

Patrocini 2008

✍ Istituzioni

- ✍ Ministero delle Comunicazioni
- ✍ Ministero dello Sviluppo Economico

✍ Enti Locali

- ✍ Camera Commercio di Ferrara
- ✍ Comune di Ferrara
- ✍ Fondazione Cassa di Risparmio di Ferrara
- ✍ Provincia di Ferrara
- ✍ Regione Emilia-Romagna
- ✍ Università degli Studi di Ferrara

✍ Associazioni ICT

AICA	AUSED	CNIPA	IBAN
ANFoV	BSA	COMUFFICIO	INGOLF
ANIPA	C.SP	CONFIND. ICT	ISF
ASSINTEL	CDO INFOR.	FIDAInform	ITSMF Italia
ASSODIGITALE	CLUB TI	FOND. BORDONI	UNIMATICA
ASSOSOFTWARE	CLUB TIER	FTI	
ASSOTEL	CNA ICT	IAMCert	

Le Origini...

- ✍ Nasce come "Business Meeting Club" e pone l'accento su due fattori chiave: le relazioni e il tempo
- ✍ Punto di incontro esclusivo, selezionato e qualificato, trova una forte caratterizzazione nel sistema di incontri
- ✍ Convegno di apertura per ricostruire lo scenario e tracciare le linee guida dell'ICT
- ✍ Accomodation gratuita per le Terze Parti ospiti

... nel 2008 ...

- ✍ Coinvolgimento degli Utenti su tematiche fondamentali per gli Operatori ICT
- ✍ Potenziamento della presenza attiva di SIRMI con "segreteria intelligente" che interviene nell'organizzazione e gestione di specifici contatti qualificati con supporto per l'apertura di relazioni puntuali on demand
- ✍ Corridoio dell'Innovazione: spazio dedicato a start up italiane con tecnologie innovative

... in seguito ...

- ✍ ICT Trade si arricchisce di "contenuti" con un fitto programma di Tavole Rotonde fra "addetti ai lavori" e Workshop
- ✍ Allargamento degli Sponsor ai Grandi System Integrator e ai Distributori con ruolo diretto (e non in rappresentanza di uno o più specifici Vendor, a sostegno del proprio reale Valore)
- ✍ Coinvolgimento di un sempre più nutrito panel di IT Manager

E nel 2009!

- ✍ Maggiore spazio alle sessioni dedicate ai programmi di Canale, curate dai Vendor
- ✍ Coinvolgimento delle aziende Clienti con case history e testimonianze, per dare nuovi spunti al Sistema di Offerta
- ✍ Sessioni SIRMI su scenari di mercato ed evoluzione dei Canali, a sostegno di un difficile periodo di transizione

	Martedì	Mercoledì
9.00 – 11.00	Accoglienza Sponsor e Ospiti Consegna agende e indicazioni su accomodation; controllo allestimenti "leggeri"	Appuntamenti 1to1 Convegni, Tavole Rotonde e Workshop
11.00 – 13.30	Convegno di Apertura "L'astronauta e la scimmietta"	Appuntamenti 1to1 Convegni, Tavole Rotonde e Workshop
13.30 – 14.30	Buffet lunch	Buffet lunch
14.30 – 18.30	Appuntamenti 1to1 Convegni, Tavole Rotonde e Workshop	Appuntamenti 1to1 Convegni, Tavole Rotonde e Workshop
20.30	Cena di Gala e spettacolo	Considerazioni di chiusura

- 🗨️ Appuntamenti 1to1, Workshop, Tavole Rotonde e Convegni si svolgono in parallelo: ciascun partecipante potrà comporsi la propria agenda alternando appuntamenti con la partecipazioni alle varie sessioni
- 🗨️ La manifestazione apre con un Convegno istituzionale che vede la partecipazione di esponenti delle Istituzioni, Opinion Leader e i Top Manager delle aziende Major Sponsor. Non ci sono appuntamenti 1to1 o sessioni in parallelo

- ✍ Elemento cardine di ICT Trade, il sistema di appuntamenti 1to1 prevede la schedulazione di incontri fra i Manager delle Terze Parti ospiti della manifestazione e i Vendor presenti in qualità di Sponsor
- ✍ Sarà cura dell'Organizzazione comporre le agende, alternando appuntamenti con la partecipazione agli eventi, in base alle indicazioni di interesse date degli Ospiti stessi
- ✍ Gli appuntamenti, della durata di 30 minuti ciascuno, si svolgono nello "spazio-salotto" presidiato dallo Sponsor

L'agenda degli Ospiti

- ✍ Ogni invitato riceve (prima dell'evento) il programma dettagliato della manifestazione e l'elenco degli Sponsor presenti
- ✍ Con la conferma di partecipazione, l'invitato indica sia le sessioni cui intende partecipare sia i Vendor che desidera incontrare
- ✍ Le opzioni prescelte vengono gestite da un software che pianifica gli appuntamenti ottimizzando la gestione del tempo
- ✍ Le agende vengono consegnate il giorno di apertura della manifestazione insieme alle indicazioni sull'accomodation

L'agenda degli Sponsor

- ✍ Ogni Sponsor esprime eventuali desiderata di incontro (aziende o caratteristiche delle aziende)
- ✍ Le agende vengono realizzate prioritariamente sulle indicazioni ricevute dei partecipanti; previa autorizzazione, l'Organizzazione interviene completando le agende degli ospiti tenendo in considerazione i desiderata degli Sponsor
- ✍ Le agende definitive vengono consegnate il giorno di apertura della manifestazione insieme alle indicazioni sull'accomodation
- ✍ A partire dalla settimana precedente alla manifestazione verranno inviate agli Sponsor versioni "parziali" delle agende

Il programma delle sessioni convegnistiche prevede tre format:

Tavola Rotonda: sessione incentrata su tematiche di scenario, mercato e su approfondimenti tematici
durata 50 minuti circa
contributo di max 5 relatori con un approccio a dibattito
introduzione di scenario/inquadramento del tema a cura dell'Area Ricerca di SIRMI
moderazione a cura di SIRMI o di un giornalista del Partner editoriale di ICT Trade
possibilità di co-sponsorizzazioni

Workshop: sessione di approfondimento incentrata su una tematica specifica
durata 50 minuti circa
contributo di max 3 relatori con approccio specialistico e speech a voce unica
introduzione di scenario/inquadramento del tema a cura dell'Area Ricerca di SIRMI
moderazione a cura di SIRMI o di un giornalista del Partner editoriale di ICT Trade
Sponsor unico

Convegno Ospite: sessione a cura dello Sponsor su tematiche varie (dall'annuncio di prodotto al kick off di canale)
durata di circa 2 ore
format e contenuti a discrezione dello Sponsor
possibilità di speech da parte di un manager di SIRMI
Sponsor unico ed eventuali co-sponsorizzazioni procurate dallo Sponsor unico

Tecnologie

- ✍ Virtualizzazione e Consolidation
- ✍ Sicurezza fisica e logica
- ✍ Gestione Documentale
- ✍ Gestionali ed ERP
- ✍ Convergenza e Unified Communication
- ✍ Green IT
- ✍ Enterprise 2.0
- ✍ Information Management

- ✍

- ✍ Tecnologie innovative made in Italy, per un recupero di competitività e di marginalità

Scenari di mercato

- ✍ I TOP 500 ICT Spender
- ✍ L'evoluzione dei Canali
- ✍ Da collaborazione ad Alleanze stabili, ai Sistemi Federativi

La parola ai Clienti

Le Aziende Utenti si raccontano

- ✍ Comunicazioni e-mail verso il target di Terze Parti qualificate con periodicità crescente:
 - ✍ Teaser di annuncio delle date
 - ✍ Comunicazioni specifiche su novità dell'edizione 2009, aggiornamenti di programma, convegni, adesione da parte degli Sponsor, patrocinii, tematiche specifiche, etc.
 - ✍ Comunicazione post-evento
- ✍ Accordi con associazioni del mondo ICT per la diffusione degli inviti verso i loro associati
- ✍ Diffusione degli inviti verso la rete di Partner delle aziende Sponsor (in accordo con i singoli Sponsor)
- ✍ Realizzazione di comunicazioni e-mail ad hoc per gli Sponsor verso un target specifico
- ✍ Online Advertising

Il contributo de Il Sole 24 Ore Business Media:

- ✍ Gestione del sito internet dedicato alla manifestazione
- ✍ Realizzazione di interviste ed articoli pre evento
- ✍ Realizzazione di interviste ed articoli post evento
- ✍ Contributo nella moderazione di Tavole Rotonde e Workshop

Comunicazione Multimediale

- ✍ Videostreaming del Convegno di Apertura
- ✍ Videostreaming dell'incontro di chiusura
- ✍ Videointerviste agli Sponsor

Gli Invitati

	Aziende	Persone
Distributori Broadliner	30	60
Distributori Specializzati	80	140
Assemblatori	20	40
Systems Integrator, Outsourcer	40	70
VAR	150	200
Corporate Reseller	25	40
Dealer IT e TLC	170	280
Dealer Office	60	100
Catene IT e TLC	10	20
GDO e GDS	10	10
Reseller e Installatori TLC e Nw	70	130
Società di Software e Servizi	160	240
Web Creator e New Media	15	20
Local Telcos	10	20
<i>Totale Trade</i>	850	1.370
Istituzioni	10	10
Associazioni	20	20
Opinion Leader, IT Manager	60	60
Stampa	10	10
<i>Totale Opinion Maker</i>	100	100
<i>Totale Invitati</i>	950	1.470

Gli Sponsor Attesi

	Aziende	Persone
VENDOR		
Tecnologie di Base	3	6
Sistemi & Storage	4	8
PC	5	10
Imaging & Printing	5	10
Periferiche	3	6
Networking	5	10
Sicurezza	4	8
Digital Device	3	6
Consumer Electronics	3	6
Office	3	6
Software di Ambiente	2	4
Software Gestionale e Applicativo	5	10
Software Gestione Documentale	2	4
TLC Fisse e Broadband	3	6
TLC Mobili	2	4
Appliances TLC	3	6
Apparati TLC e PABX	2	4
Servizi ISP e ASP	2	4
ALTRE CATEGORIE		
Distributori	3	6
Associazioni ICT	3	6
Altri	2	4
<i>Totale Sponsor</i>	67	134

- ✍ Oltre 1.500 partecipanti complessivi nell'arco dei tre giorni
- ✍ 670 presenze al Convegno di Apertura
- ✍ Circa 900 presenze nel giorno centrale della manifestazione
- ✍ 1.340 appuntamenti 1to1 pre-schedulati
- ✍ Circa 500 appuntamenti spontanei
- ✍ Media di 70 partecipanti per ciascun workshop, tavole rotonde e convegni ospiti
- ✍ 11 Major Sponsor
- ✍ 37 Sponsor standard
- ✍ 6 start up nel Corridoio dell'Innovazione
- ✍ 8 Associazioni presenti con spazio-salotto e/o proprio Convegno Ospite

Perché

Gli Sponsor, insieme agli altri operatori del sistema di offerta primaria, in rappresentanza di fornitori Hardware e Software, TLC, Office e Consumer Electronics, hanno la possibilità di incontrare tutta la filiera dell'offerta e di ottenere le linee guida globali e settoriali delle singole componenti del business.

Esserci, perché:

- ✍ Occasione per stabilire nuove relazioni e rinsaldarne vecchie
- ✍ Autoreferenziazione
- ✍ Immagine verso Opinion Leader, Stampa, Clienti
- ✍ opportunità di stabilire accordi
- ✍ Comunicazione nuove iniziative ai Canali Strategici
- ✍ Visibilità verso Sistemi di Comunicazione
- ✍ Inserimento in un circuito nazionale fisico e virtuale (fiera virtuale e sistema di conferencing in video streaming)
- ✍ Spirito di appartenenza alla Comunità ICT

Come

A ciascuno Sponsor sarà riservato uno spazio-salotto, delimitato da grafica a pavimento e cartellonistica. L'obiettivo dell'area è quello di consentire incontri professionali in un ambiente riservato ai soli Operatori, ed il cui fine primario sia di stabilire relazioni, ottenere informazioni, scambiare opinioni.

Esserci, come:

- ✍ Major Sponsorship: isola pre-allestita di circa 70 mq
- ✍ Sponsor standard: spazio-salotto standard nell'allestimento di circa 16 mq
- ✍ Sponsorizzazione Workshop
- ✍ Co-sponsorizzazione Tavola Rotonda
- ✍ Organizzazione Convegno dedicato
- ✍ Sponsorizzazione di momenti conviviali

Perché

Gli invitati sono i più qualificati operatori dell'offerta di prodotti e soluzioni ICT Country Manager, Direttori Commerciali, Marketing Manager, Buyer delle principali aziende del Sistema delle Terze Parti: Software House, VAR, Dealer PC, System Integrator, GDO e GDS, ISP ed ASP, Distributori.

Esserci, perché:

- ✍ Grande occasione di incontro professionale
- ✍ Confronto con colleghi del Sistema d'Offerta
- ✍ Workshop e Tavole Rotonde ad hoc
- ✍ Confronto con Vendor sull'andamento del settore e sulle linee di tendenza
- ✍ Possibilità di incontrare gli operatori del Sistema di Offerta
- ✍ Occasione per stabilire nuove relazioni e rafforzare le vecchie

Come

Gli invitati (max 2 per azienda, più un accompagnatore per ciascun Invitato) saranno accolti in una città a misura d'uomo in un polo fieristico completamente attrezzato, senza alcuna spesa di soggiorno. Unico impegno richiesto: rispettare l'Agenda degli Appuntamenti assegnata, anche con interlocutori apparentemente non strategici: "da cosa nasce cosa".

Esserci, come:

- ✍ Agenda appuntamenti pre-schedulati con gli Sponsor
- ✍ Accesso libero alla convegnistica
- ✍ Servizio di accreditamento
- ✍ Servizio open bar
- ✍ Lunch e dinner gratuiti
- ✍ Sportello bancomat a disposizione
- ✍ Servizio navetta per/dalla città - per/dagli alberghi
- ✍ Accommodation gratuita (1 notte in albergo 3/4 stelle) con assegnazione all'atto del check in, in Fiera

QUOTA DI SPONSORIZZAZIONE STANDARD

✂ Euro 12.000,00 (*)

Comprende l'area di incontro attrezzata a spazio-salotto e tutti i common services.

Include il soggiorno per 2 persone per ciascuno Sponsor (per ogni figura aggiuntiva oltre alle 2, Euro 500,00 fisse)

(*) I Vendor presenti all'edizione 2008 hanno diritto ad uno sconto sul fee di partecipazione, che è quindi di Euro 10.000,00

QUOTA DI SPONSORIZZAZIONE PER I MAJOR SPONSOR

✂ Euro 25.000,00

Area attrezzata a "isola" con:

- ✂ reception
- ✂ postazione demo
- ✂ area di accoglienza con 2 pareti perimetrali
- ✂ impianto elettrico ed illuminazione specifica

Speech nel Convegno di Apertura

- ✂ Paline identificative con logo aziendale
- ✂ Tre punti di conversazione con poltroncine
- ✂ Linea Internet
- ✂ Area ufficio chiusa, per incontri riservati
- ✂ Soggiorno per 4 persone per ciascuno Sponsor

SPONSORIZZAZIONI SPECIALI

✂ Reception	Euro	7.000,00
✂ Aperitivo pre cena	Euro	6.000,00
✂ Pranzi, cad.	Euro	9.000,00
✂ Cena di Gala	Euro	18.000,00
✂ Open bar	Euro	15.000,00

✂ Sponsor Tecnologico: fornitura di attrezzature tecniche e tecnologiche (PC; videoproiettori, ...)

SPONSORIZZAZIONE SESSIONI CONVEGNISTICHE

✂ Tavola Rotonda max 3 Sponsor	Euro	5.000,00
✂ Workshop come Sponsor unico	Euro	7.000,00
✂ Convegno Ospite	Euro	10.000,00

Tutti i prezzi sono da intendersi IVA esclusa



Modulo di Adesione a ICT TRADE 2009

Da rendere firmato a: SIRMI SPA, anche al numero di fax 02 876985

Dati amministrativi

Società _____

Indirizzo _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

Tel. _____ Fax _____

P. IVA _____

Cod. Fiscale _____

Responsabile dell'accordo

Titolo _____ Nome _____ Cognome _____

Funzione _____

E-mail _____

Numero ordine e note aggiuntive sugli accordi _____

Modalità di Sponsorizzazione

- Sponsor Standard Euro 12.000,00 + IVA (include 2 risorse)
- Sponsor riconferma 2008 Euro 10.000,00 + IVA (include 2 risorse)
- Major Sponsor Euro 25.000,00 + IVA (include 4 risorse)
- Risorse aggiuntive: n. _____ Euro 500,00 + IVA cad. Totale € _____ + IVA

Sponsorizzazioni speciali

- Reception Euro 7.000,00 + IVA
- Aperitivo pre cena Euro 6.000,00 + IVA
- Pranzi, cad. Euro 9.000,00 + IVA
- Cena di Gala Euro 18.000,00 + IVA
- Open bar Euro 15.000,00 + IVA

Sponsorizzazione iniziative convegnistiche

- Tavola Rotonda (max . 3 sponsor) Euro 5.000,00 + IVA
- Workshop (sponsor unico) Euro 7.000,00 + IVA
- Convegno Ospite Euro 10.000,00 + IVA

Modalità di Pagamento

50% della quota all'atto della firma del modulo di sponsorizzazione. Saldo della quota una settimana prima della data dell'evento.

Fatturazione

Le fatture verranno emesse congiuntamente a ogni scadenza di pagamento prevista.

Condizioni generali per la Sponsorizzazione

Preghiamo di voler leggere attentamente quanto riportato, in quanto gli obblighi di SIRMI sono limitati al presente accordo.

1. Lo Sponsor si impegna a fornire a SIRMI tutte le informazioni utili e necessarie per la buona riuscita dell'evento.
2. Tutti gli spazi espositivi sono assegnati da SIRMI in base alle esigenze organizzative e di location. L'assegnazione sarà operata da SIRMI sulla base di sue insindacabili valutazioni.
3. SIRMI è sollevata da qualsiasi responsabilità per eventuali danni a persone o cose riconducibili a Sponsor, che ne risponderanno direttamente.
4. Per cause imprevedibili, SIRMI avrà il diritto di modificare o cancellare la data dell'evento. In questo caso SIRMI darà tempestiva comunicazione allo Sponsor.

Modalità di Disdetta

Per eventuali disdette che pervengano:

- Fino a 30 giorni antecedenti la data dell'evento, sarà dovuto il 50% dell'importo totale.
- Dal 15° giorno antecedente la data dell'evento fino al giorno stesso, sarà dovuto l'intero importo concordato.

Tutela dati personali informativa

In ottemperanza del D.Lgs n° 196 del 30/06/2003 SIRMI SPA S.p.A. garantisce la massima riservatezza nel trattamento dei dati forniti che saranno utilizzati per comunicazioni sui servizi offerti da SIRMI SPA S.p.A. e dai suoi partner.

Data

Timbro e Firma

